

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perkembangan Jasa konstruksi di Negara Indonesia berkembang cukup pesat. Tingkat kebutuhan akan tempat tinggal, sarana prasana, serta fasilitas umum sangat tinggi seiring dengan pertumbuhan penduduk Indonesia. Untuk memenuhi akan kebutuhan tersebut maka perlu dilakukan pembuatan rancangan yang rinci dan pasti dengan tujuan dari proyek. Di samping itu perlu diperhatikan tata letak, rancangan, metode konstruksi, taksiran biaya serta mempersiapkan informasi pelaksanaan yang diperlukan, termasuk gambar rencana dan spesifikasi, dan perlengkapan dokumen tender. Selanjutnya tahapan pelelangan/pengadaan dengan tujuan menunjuk kontraktor sebagai pelaksana, pemilihan ini menjadi penentu baik buruknya pelaksanaan proyek konstruksi.

Proses pelelangan barang dan jasa konstruksi diatur oleh Peraturan Presiden No. 54 Tahun 2010 yang mengacu pada Undang-undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 1999 (UU No. 18/1999) dan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 (UU No. 5/1999) terutama di kalangan pemerintah dengan prinsip efisien, terbuka dan bersaing, transparan, adil dan tidak diskrimatif (Ervianto,2004) . Mengingat besarnya sumber daya yang terlibat, serta risiko yang dihadapi, maka dalam usaha mendapatkan kontraktor yang diharapkan mampu melaksanakan tugas yang akan diberikan, perlu diterapkan seleksi yang ketat (Soeharto, 1998). Hal ini mengharuskan kontraktor memilih strategi penawaran baik dan terencana karena jumlah badan usaha jasa konstruksi tidak

sebanding dengan jumlah proyek yang ada. Strategi penawaran merupakan cara atau formula yang berupaya untuk menentukan nilai tertentu yang dapat memberikan peluang untuk menang. Strategi penawaran juga merupakan suatu penggunaan kaedah statistik untuk membentuk model yang dapat menganalisis semua kriteria – kriteria dan perlakuan pesaing semasa menender. Model tersebut kemudian digunakan sebagai acuan dalam menentukan harga penawaran. Strategi penawaran bagi suatu perusahaan sangat bergantung pada tujuan perusahaan, di antaranya adalah memaksimumkan keuntungan. Konsep yang paling utama dalam strategi penawaran adalah untuk menentukan nilai harga penawaran yang memiliki probabilitas tinggi memenangkan tender dengan meletakkan harga terendah tetapi masih bisa mendapatkan keuntungan dari harga penawaran tersebut.

Beberapa studi menjelaskan bahwa pemilihan kontraktor tidak hanya memperhatikan faktor harga saja, tetapi juga perlu memandang pentingnya faktor nonharga sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan pemilihan kontraktor ( Singh dan Tiong, 2006 ). Dalam penelitian tersebut direkomendasikan agar pemilihan kontraktor perlu mempertimbangkan persyaratan spesifik proyek, dan pengalaman personal sebagai atribut calon kontraktor. Proses pemilihan kontraktor dalam tahap pelelangan, besar kemungkinannya total biaya yang harus dikeluarkannya selama bangunan akan lebih besar ( Barrie dan Paulson, 1992) .

Ketetapan nilai penawaran yang diberikan kepada kontraktor pada saat tender oleh Dinas Pekerjaan Umum Propinsi DIY dan Non Pemerintah atau Pihak Swasta sebagai Panitia Pelelangan jasa dengan nilai Harga Perkiraan Sementara

( HPS ) merupakan kecenderungan kemenangan lelang jasa konstruksi, sehingga akan diperoleh faktor-faktor penentu kemenangan pada proses lelang jasa konstruksi.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Mengacu pada latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang menentukan pemenang lelang jasa konstruksi?
2. Bagaimana pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap strategi penawaran oleh penyedia jasa konstruksi?

### **1.3. Batasan Masalah**

Mengingat waktu penelitian yang cukup terbatas dan agar penelitian dapat terfokus dan terarah pada tujuannya, maka perlu adanya pembatasan masalah. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini terbatas pada perusahaan jasa yang memenangkan tender pada proyek konstruksi di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.
2. Responden yang mengisi kuisioner adalah kontraktor atau konsultan yang berkaitan langsung dengan proses penentuan pemenang jasa yang berhubungan dengan kondisi lelang jasa.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui faktor-faktor penentu pemenang pelelangan jasa konstruksi.
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap strategi penawaran oleh penyedia jasa konstruksi.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian analisis strategi penawaran kontraktor terhadap faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi :

1. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini penulis sebagai calon sarjana teknik sipil secara langsung menambah pengetahuan sebagai penyedia jasa konstruksi mengenai faktor penentu pemenang lelang jasa sehingga dapat menggunakan strategi yang tepat.

2. Bagi kalangan akademik

Diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai pengaruh faktor-faktor penentu pemenang lelang jasa konstruksi terhadap strategi penawaran oleh penyedia jasa konstruksi.

3. Bagi Penyedia jasa konstruksi

Diharapkan dapat memberikan masukan agar dapat mempersiapkan strategi penawaran yang baik dalam mengikuti lelang jasa konstruksi.

### **1.6. Keaslian Tugas Akhir**

Berdasarkan referensi tugas akhir di Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan internet dengan basis situs pencari [www.google.com](http://www.google.com), tugas akhir dengan judul “Analisis Pengaruh Faktor-faktor Penentu Pemenang Lelang Jasa Konstruksi Terhadap Pilihan Strategi Penawaran” belum pernah dilakukan sebelumnya.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

Dalam Tugas Akhir ini, penulis menyusunnya dengan sistematika penulisan sebagai berikut.

Pendahuluan pada bab pertama, berisi tentang uraian umum Tugas Akhir yang mencakup latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, keaslian penelitian, serta sistematika penulisan.

Pada bab kedua merupakan tinjauan pustaka, berisi tentang uraian teori yang menjadi landasan masalah dan pembahasan.

Pada bab ketiga merupakan metodologi penelitian, berisi tentang uraian metodologi yang digunakan dalam penelitian, yaitu terdiri dari metode pengumpulan data, persiapan dan penyusunan kuisioner, dan analisis data.

Pada bab keempat merupakan analisis dan pembahasan, berisi tentang uraian inti dari Tugas Akhir yang mencakup analisis terhadap kuisioner yang disebarkan dan pembahasan terhadap hasil analisis.

Pada bab kelima merupakan kesimpulan dan saran, berisi tentang uraian penjabar dari Tugas Akhir ini yang mencakup pembuatan kesimpulan dan pemberian saran oleh penulis.